

## „CIENIU” ODEJDŹ W CIEŃ. O RZECZACH, O KTÓRYCH NIE CHCEMY PAMIĘTAĆ

Przedmiotem niniejszego rozdziału będzie tendencyjność w przypominaniu, która ma charakter motywacyjny. W badaniach wielokrotnie wskazywano na poznawcze mechanizmy selektywności, uproszczeń i zniekształceń w pamięci (por. Niedźwieńska, 2004). Przyjmuje się, że są one efektem ubocznym szybkich i ekonomicznych strategii w systemie poznawczym człowieka, które wprowadzają nie zapewniają absolutnej poprawności, ale umożliwiają szybką orientację, a w konsekwencji bezzwłoczne podejmowanie decyzji i działanie. Do strategii tych należy ograniczanie ilości przetwarzanych informacji i zaangażowanych w daną aktywność zasobów, tworzenie reprezentacji umysłowych doświadczenia, które nie są jego dosłownymi kopiami, ale uogólnionymi symbolami, oraz trwale przechowywanie tylko tych informacji specyficznych, które albo są szczególnie istotne, albo nie dają się wygenerować z wyabstrahowanych symboli. Spróbuję także odpowiedzieć na pytanie, czy tendencyjność i błędy pojawiają się również dlatego, że osobom zależy na określonej wersji przeszłości.

### ■ 8.1. Nierealistycznie pozytywny obraz siebie

Najlepszymi kandydatami na czynniki zniekształcające przypominanie są motywy związane z Ja. Przyjmuje się (Baumeister, 1998; Greenwald, 1980), że należy do nich tendencja do poszukiwania informacji na swój temat (*self-appraisal*), pragnienie uzyskiwania informacji pozytywnych (*self-enhancement*) oraz informacji potwierdzających dotychczasowe przekonania (*self-verification*), przy czym najsilniejszy wydaje się drugi z nich (Sedikides i Green, 2000). Oczywiście motyw potwierdzania dotychczasowych przekonań jest w wielu przypadkach zgodny z motywem uzyskiwania pozytywnych informacji na swój temat. Większość ludzi myśli dobrze

o sobie (Baumeister, Tice i Hutton, 1989) i w rezultacie preferencja dla pozytywnych informacji służy obu motywom. Interesujące są przypadki osób o niskiej samoocenie, u których tendencje związane z Ja są wobec siebie sprzeczne. Z badań wynika, że motyw spójności wpływa na reakcje poznawcze, a motyw podnoszenia swojej wartości decyduje o reakcjach emocjonalnych (Shrauger, 1975, Swann i in., 1987). Jeśli Marysia nie uważa się za inteligentną, a Jaś mówi jej, że taka właśnie jest, to słysząc to, będzie się czuła dobrze, ale niekoniecznie w to uwierzy. Po takim komplementcie będzie prawdopodobnie bardziej Jasia lubiła, niż mu ufała. Ten rodzaj reakcji u osób, które otrzymują informacje, że są lepsze, niż myślą, że są, określa się jako „poznawczo-emocjonalny ogień krzyżowy” (Swann i in., 1987).

Jeśli tendencja do poszukiwania pozytywnych informacji zwrotnych dominuje, to ludzie powinni mieć na ogół nierealistycznie pozytywny obraz siebie. Powszechność tego rodzaju pozytywnych złudzeń istotnie wykazano w szeregu badań, w których: 1) osoby szacowały swoje cechy w porównaniu z przeciętną, 2) porównywano szacunki osób dotyczące ich własnych cech z szacunkami obserwatorów. W badaniach należących do pierwszej grupy stwierdzano, że osoby mają wyraźną tendencję do spostrzegania siebie jako lepszych niż inni. Na przykład w badaniach Krugera (1999) studenci oceniali siebie w zakresie czternastu umiejętności i 89% z nich uznało, że ich umiejętność porozumienia się z innymi ludźmi jest powyżej przeciętnej. Pracownicy akademicki bynajmniej nie wypadają lepiej, 94% badanych profesorów ze szkół wyższych oceniało siebie powyżej przeciętnej w zakresie kompetencji zawodowych, a 90% badanych osób dorosłych uważało, że prowadzi samochód lepiej od przeciętnego kierowcy (por. Baumeister, 1998). Jest logicznie niemożliwe, by znakomita większość osób była lepsza od przeciętnej, zatem ten nieproporcjonalny rozkład przekonań na swój temat wskazuje na ich iluzoryczny charakter. W drugiej grupie badań, w której samoopis porównywany był z szacunkami obserwatorów w zakresie ogólnych cech osobowości, takich jak „przyjazny” i „ukierunkowany na kontakty interpersonalne”, wykazano, że średnio osoby spostrzegają się lepiej, niż oceniają je inni (Campbell i Fehr, 1990; Colvin, Block i Funder, 1995; Lewinsohn i in., 1980). Na przykład w badaniach Lewinsohna i jego współpracowników (1980) obserwatorzy oglądali studentów w trakcie interakcji społecznych, a następnie oceniali ich między innymi na takich wymiarach, jak: „przyjazny”, „ciepły” i „asertywny”. Szacunki obserwatorów były mniej korzystne dla studentów niż ich własny samoopis.

We wszystkich cytowanych dotychczas badaniach wnioskowanie o nierealistycznym charakterze przekonań miało charakter pośredni, gdyż nie dysponowano obiektywną miarą zdolności i charakterystyk badanych osób. Niektórzy autorzy proponują zastosowanie bardziej obiektywnego kryterium „rzeczywistego stanu rzeczy”. Na przykład Paulhus i jego współpracownicy (2003) skonstruowali metodę, w której osoby mają oszacować,

w jakim stopniu znane im są rozmaite fakty i terminy z różnych dziedzin wiedzy. W istocie niektóre z tych faktów i terminów są wymyślone przez badaczy, a ocena ich jako znanych jest wskaźnikiem przypisywania sobie wiedzy, której się nie posiada. Z kolei Kruger i Dunning (1999) w swoim badaniu oszacowali, na ile osoby potrafią ocenić, czy żarty są śmieszne, czy nie. Umiejętność wskazania humoru wymaga subtelnej wiedzy o gustach innych ludzi. Na początku badania studenci oceniali humor w 30 dowcipach, a następnie szacowali swoje zdolności wskazania humoru w porównaniu z przeciętnym studentem swojego uniwersytetu. Każdy dowcip był również oceniany przez profesjonalnych komików i dla każdego studenta obliczano zgodność między jego ocenami dowcipów, a ocenami eksperta. Nawet studenci, którzy najslabiej rozpoznawali humor, oceniali swoje zdolności w tym zakresie jako wyższe od przeciętnych.

Wątpliwości co do powszechności występowania zawyżonej samooceny podnoszone są ze względu na różnice międzykulturowe oraz specyfikę kultury Zachodu, z której najczęściej pochodzą badane osoby. Przyjmuje się, że w bardziej kolektywistycznej kulturze Wschodu nacisk położony jest na współzależność (harmonię interpersonalną, związki grupowe i społeczne obowiązki), natomiast w bardziej indywidualistycznej kulturze Zachodu priorytetem jest niezależność (indywidualna tożsamość, realizowanie siebie i większa autonomia) (Sedikides i Gregg, 2003). Niektórzy badacze sugerują, że na Zachodzie skłonność do spostrzegania siebie w lepszym świetle powinna przeważać nad samokrytycyzmem (ze względu na większy nacisk na wewnętrzne atrybuty), a w kulturze Wschodu (gdzie podkreśla się atrybuty społeczne) tendencja powinna być przeciwna (Kitayama i in., 1997). Byłoby to zgodne z wynikami badań eksperymentalnych, które wskazują, że bliskość relacji osłabia skłonność do zawyżonej samooceny (Sedikides i in., 2002).

Sedikides i Gregg (2003) uważają jednak, że różnice kulturowe mogą wpływać nie tyle na siłę samego motywu, ile na to, czy ujawnia się on w sposób bezpośredni czy pośredni oraz jakie charakterystyki są dla jednostki ważne w spełnianiu wyznaczonych przez kulturę ról. Badania Sedikidesa, Gaertnera i Toguchi (2003) nad różnicami w samoopisie między Amerykanami i Japończykami potwierdzają trafność tej sugestii. Japończycy i Amerykanie oceniali prawdopodobieństwo określonych zachowań oraz natężenie określonych cech u siebie w porównaniu z przeciętnym członkiem grupy osób o takiej samej jak oni narodowości, wieku, płci i wykształceniu. Część cech i zachowań miała charakter indywidualistyczny (na przykład: „wolny”, „niezależny” oraz „angażowanie się w otwarty konflikt z grupą”, „walka o swoją pozycję”, „sprzeciwianie się grupie”), a część kolektywistyczny (na przykład: „kompromisowy”, „współpracujący” oraz „przestrzeganie zasad grupy”, „unikanie konfrontacji”, „podporządkowanie się grupowym decyzjom”). Amerykanie oceniali siebie wyżej od przeciętnej

w odniesieniu do charakterystyk indywidualistycznych, a Japończycy w odniesieniu do charakterystyk kolektywistycznych.

W badaniach prowadzonych w polskiej populacji również stwierdzono tendencję do nierealistycznie wysokiej oceny własnej wiedzy w porównaniu z obiektywnym kryterium zewnętrznym (Klonowicz, 2004; Neckar, 2004).

## ■ 8.2. Pamięciowe mechanizmy utrzymywania pozytywnych złudzeń

Podstawowe pytanie, na które należy odpowiedzieć, brzmi: dzięki czemu utrzymywanie nierealistycznych przekonań na swój temat jest możliwe pomimo tego, że osoba doświadcza konsekwencji swoich działań oraz używa informacji zwrotne wskazujące, jaki jest rzeczywisty stan rzeczy. Procesy poznawcze odpowiedzialne za utrzymywanie pozytywnych złudzeń mogą obejmować spostrzeganie, pamięć i formułowanie sądów. Przedmiotem moich zainteresowań będą głównie mechanizmy pamięciowe. Na początku wskażę pewne ogólne tendencje w zakresie pamięci, a następnie zajmę się analizą mechanizmów szczegółowych.

Zgodnie z ogólną tendencją, lepiej pamiętane są treści odnoszące się do osoby, które są przyjemne i korzystne dla niej, niż te, które są nieprzyjemne i źle o niej świadczą. „Lepsze pamiętanie” oznacza, iż w przypominaniu pojawia się więcej treści z pierwszej kategorii niż z drugiej. Efekt ten dotyczy przypominania trzech elementów kluczowych dla obrazu siebie, to znaczy: 1) zdarzeń autobiograficznych (Linton, 1982, 1986; Thompson i in., 1996; Wagenaar, 1986; White, 1982), 2) własnych zachowań (Gosling i in., 1998), 3) informacji zwrotnych na swój temat (Baumeister i Cairns, 1992; Kuiper i Derry, 1982; Sedikides i Green, 2000). Lepsze przypominanie zdarzeń pozytywnych niż negatywnych określono jako zasadę Pollyanny (Matlin i Stang, 1978). Termin pochodzi od bohaterki książki Eleanor Porter – Pollyanny Whittier. Pollyanna to ktoś, kto widzi jasną stronę w każdym niepowodzeniu, kto pamięta tylko szczęśliwe zdarzenia i kto wierzy, że świat oraz jego mieszkańcy są absolutnie zachwycający. Zasada Pollyanny ujawnia się (choć nie bez wyjątków) w badaniach pamięci autobiograficznej metodą dzienniczków, w których osoby zapisują zdarzenia z każdego dnia, a następnie przypominają je sobie po okresie odroczenia trwającym od kilku miesięcy do kilku lat (Linton, 1982, 1986; Wagenaar, 1986 i White, 1982). Zwrócono uwagę, że w analizach wpływu emocjonalnego charakteru zdarzenia (pozytywne – negatywne) na przypominanie należy dodatkowo uwzględnić dwa czynniki: 1) czy zdarzenie dotyczy przede wszystkim podmiotu czy kogoś innego oraz 2) jaka jest intensywność emocji, które mu towarzyszą (gdyż skądinąd wiadomo, że intensywniej przeżywane zdarzenia są lepiej przypominane). Gdy w swoich badaniach prowadzonych metodą dzienniczków Thompson i jego współpracownicy (1996) kontrolowali intensywność emocji, zasada Pollyanny ujawniła się tylko w zakresie tych zdarzeń, które bezpośrednio dotyczyły badanej osoby.

W analizach pamięci własnych zachowań (Gosling i in., 1998) osoby uczestniczące w grupowym podejmowaniu decyzji oceniały częstotliwość określonych ich zachowań w trakcie tej interakcji. Oceny te porównywano następnie z rzeczywistym występowaniem zachowań na podstawie nagrania wideo. Osoby przypominały sobie mniej własnych zachowań niepożądanych społecznie, niż to miało miejsce w istocie.

W odniesieniu do pamięci informacji zwrotnych stwierdzano z kolei, że osoby nie cierpiące na depresję lepiej przypominały sobie odpowiadające cechom przymiotniki pozytywne niż negatywne, jeśli w momencie ich prezentacji miały odpowiedzieć na pytanie, czy przymiotniki je opisują (Kuper i Derry, 1982). W nowszych badaniach osoby wypełniały rzekome testy osobowości, na podstawie których dostarczano im fikcyjnych informacji zwrotnych o ich cechach osobowości i prawdopodobnych zachowaniach (Baumeister i Cairns, 1992; Sedikides i Green, 2000). Osoby lepiej przypominały sobie cechy i zachowania, które były dla nich korzystne niż te, które były dla nich niekorzystne.

Jakie poznawcze mechanizmy szczegółowe leżą u podłoża efektu lepszego przypominania treści korzystnych? Mechanizmy te mogą być związane z fazą kodowania, przechowywania oraz odpamiętania. W fazie kodowania na jakość pamięci wpływa poziom uwagi oraz opracowania docierających informacji, na przykład poprzez włączanie ich do posiadanych struktur wiedzy i tworzenie powiązań pomiędzy nimi i innymi danymi. Zatem niekorzystne informacje mogą być gorzej pamiętane, ponieważ „na wejściu” analizowane są w bardziej ograniczonym zakresie w porównaniu z informacjami pozytywnymi. Intuicyjnie wydaje się, że to właśnie informacjom negatywnym i zagrażającym osoba powinna poświęcać więcej uwagi. Jednak zdaniem Taylor (1991) zdarzenia negatywne wywołują procesy dwukierunkowe. Po wstępnej mobilizacji, wyrażającej się również w zwiększonej aktywności procesów poznawczych, reakcje fizjologiczne i poznawcze ukierunkowane są na minimalizowanie wpływu zdarzenia. W fazie przechowywania kluczowym czynnikiem jest powtarzanie informacji, które może mieć postać myślenia lub mówienia o niej. Zatem treści pozytywne mogą być dłużej przechowywane, ponieważ osoby powracają do nich częściej niż do treści negatywnych. Wreszcie w fazie odpamiętania osoba może przeszukiwać zasoby pamięciowe w sposób selektywny i tendencyjny. We współczesnych ujęciach przypominania zakłada się, że ma ono charakter rekonstrukcyjny, a pamięć nie stanowi statycznego rezerwuaru informacji, które niezależnie od stanu podmiotu charakteryzują się taką samą dostępnością (por. Niedźwieńska, 2004). Zakłada się, że wydobywane treści zależą od wskazówek, jakie osoba stosuje, próbując przywołać dany epizod, oraz od struktur wiedzy ogólnej i autobiograficznej, do której się odwoła, próbując zrekonstruować jego treść i przebieg. Jeśli wskazówką do przypominania będzie pozytywny obraz siebie bądź aktualny (najczęściej pozytywny) nastrój, to osoba z większym prawdopodobieństwem może przywo-

ływać przyjemne i korzystne dla siebie treści. Dodatkowo, jak wynika z badań, pozytywny nastrój w większym stopniu stymuluje przywoływanie pozytywnych treści niż nastrój negatywny treści negatywnych (Isen, 1984). Rekonstrukcyjna natura przypominania czyni je również podatnymi na błędy i zniekształcenia. Jeśli istotnymi wyznacznikami przypominanych treści są aktualne przekonania i oczekiwania osoby (w tym również dotyczące jej samej) oraz posiadana przez osobę wiedza ogólna, to wspomnienia te mogą być w większym stopniu zgodne z tymi wyznacznikami, niż z tym, co miało miejsce w istocie. Spośród wszystkich wymienionych powyżej hipotetycznych mechanizmów pamięciowych, które mogą umożliwiać utrzymywanie nierealistycznie pozytywnych przekonań na swój temat, empirycznie analizowane były trzy: 1) niski poziom kodowania, 2) selektywne przeszukiwanie pamięci oraz 3) zniekształcenia w fazie odpamiętania. Tymi mechanizmami zajmę się teraz szczegółowo.

### ■ 8.3. Ograniczone kodowanie informacji

Wpływ motywacji do kształtowania pozytywnego obrazu siebie na fazę kodowania informacji badali Sedikides i Green (2000). W badaniach tych stwierdzono, iż po wypełnieniu fikcyjnego testu osobowości studenci w większym stopniu pamiętają pozytywną informację zwrotną dotyczącą ich prawdopodobnych zachowań niż informację negatywną. Efekt ten obejmował wyłącznie zachowania ilustrujące cechy, które studenci w badaniach pilotażowych uznali za centralne dla obrazu siebie, to znaczy „godny zaufania” i „uprzejmy”. Osobom prezentowano takie pozytywne zachowania, jak: „dotrzymuję obietnic złożonych przyjaciółom” czy „pomagam innym otworzyć drzwi, kiedy mają zajęte ręce”. Negatywna informacja zwrotna obejmowała zachowania w rodzaju „pożyczam rzeczy należące do innych ludzi bez ich wiedzy”, „drwię z innych ludzi z powodu ich wyglądu”. Osoby przypominały sobie więcej zachowań pozytywnych niż negatywnych zarówno wtedy, kiedy fikcyjny test osobowości przedstawiono im jako bardzo trafny i szczegółowy, jak i wtedy, gdy poproszono je, aby tylko rozwały prezentowane zachowania w związku ze swoją osobą, traktując je jako informacje od kogoś, kto je dobrze zna. Sedikides i Green (2000) sformułowali hipotezę, że podstawowym powodem tego względnie gorszego przypominania zachowań negatywnych jest motywowane ograniczanie czasu przeznaczonego na ich przetwarzanie. Założyli, że jeśli w odniesieniu do wszystkich zachowań osobom umożliwiliby się tylko minimalny czas przetwarzania, to przewaga zachowań pozytywnych w odpamiętaniu powinna zaniknąć. W trzecim eksperymencie zróznicowali oni czas prezentacji opisów zachowań – w jednej grupie był on wystarczający (8 sekund), w drugiej ograniczony (2 sekundy). W pierwszej grupie osoby pamiętały więcej zachowań pozytywnych (45%) niż negatywnych (33%), ale w drugiej grupie efekt ten nie wystąpił (zachowania pozytywne 23%, negatywne 32%).

Czas analizy informacji zwrotnych (pozytywnych i negatywnych) uwzględnili również Baumeister i Cairns (1992). Specyfiką ich badań było wyróżnienie grupy osób z silną tendencją do pomijania negatywnych doświadczeń (z niskim poziomem lęku i wysoką potrzebą aprobaty społecznej) oraz osób bez takiej tendencji. Autorzy założyli, że pierwsza grupa powinna mieć szczególną skłonność do samooszukiwania się, a zatem analiza tej grupy w największym stopniu umożliwi ukazanie poznawczych mechanizmów leżących u jego podłoża. Dla celów moich analiz również wystarczające jest wykazanie, że jakiś mechanizm pamięciowy istnieje, czy jest możliwy – nie muszę wykazać, że występuje on u wszystkich, czy u wszystkich występuje w jednakowym natężeniu. W badaniach rezultatem fikcyjnego testu był zaprezentowany osobom pozytywny bądź negatywny profil osobowości składający się z 30 cech. Cechy wyświetlano osobom na ekranie komputera i same kontrolowały czas prezentacji. Osoby o silnych skłonnościach do utrzymywania pozytywnych złudzeń poświęcały pozytywnym profilom więcej czasu niż profilom negatywnym i przypominały sobie więcej słów z profili pozytywnych niż negatywnych. Uzyskane w badaniu wyniki szczególnie podkreślają znaczenie fazy kodowania dla pozytywnych złudzeń, gdyż osoby odpamiętywały cechy po wyjaśnieniu im prawdziwego celu badania, a zatem kiedy wiedziały już, że nie była to ich charakterystyka. Z badań Baumeistera i Cairnsa (1992) nie tylko wynika, że motywowane ograniczenie czasu analizy negatywnych informacji może mieć różne natężenie, ale również, że poznawcze strategie radzenia sobie z niekorzystnymi informacjami zależą od kontekstu, w jakim osoba te informacje uzyskuje. Negatywne cechy osoby przetwarzały krócej tylko wtedy, kiedy otrzymywały je anonimowo, to znaczy, gdy uważały, że nikt oprócz nich nie pozna ich profilu osobowości. Jeśli informacja zwrotna miała być udostępniona innym, badani dłużej analizowali negatywne cechy, a przedłużony czas analizy wiązał się z przewidywaniem społecznych konsekwencji ujawnienia negatywnego profilu oraz próbami jego zanegowania (na co wskazywał eksperyment drugi).

#### ■ 8.4. Tendencyjne przeszukiwanie pamięci

Wielu autorów sugeruje, że służące pozytywnemu obrazowi siebie wnioskowanie jest rezultatem tendencyjnego przeszukiwania pamięci (Kruglanski, 1980; Kunda, 1987, 1990; Sorrentino i Higgins, 1986). Ich zdaniem ludzie próbują konstruować racjonalne uzasadnienie dla wniosków, które chcą sformułować. W tym celu poszukują w pamięci odpowiednich informacji, ale to poszukiwanie jest tendencyjnie ukierunkowane na informacje zgodne z pożądanymi wnioskami. Jeśli uda im się odszukać więcej takich zgodnych informacji, to mogą sformułować pożądaną wniosek, zachowując złudzenie obiektywizmu. Zgodnie z powyższą zasadą motywacja związana z obrazem siebie może prowadzić do tendencyjności w wyborze wspomnień

autobiograficznych, które są dostępne w danych okolicznościach (Kunda i Sanitioso, 1989; Markus i Kunda, 1986; Sanitioso, Kunda i Fong, 1990). Osoby, które chcą posiadać określoną charakterystykę, mogą poszukiwać w pamięci przykładów swoich przeszłych zachowań, myśli i uczuć, które są z nią zgodne. Jeśli uda im się takie przykłady znaleźć, to stwierdzają, że istotnie posiadają daną cechę, jednocześnie nie zdając sobie sprawy, że mogą również posiadać wspomnienia implikujące cechę przeciwną. Na przykład, jeśli osoba chce się uważać za mało emocjonalną, to może przypominać sobie, z jakim spokojem wchodziła na trudne egzaminy w czasie poprzedniej sesji oraz jak bardzo była opanowana, będąc świadkiem wypadku drogowego miesiąc wcześniej. Jednocześnie może zupełnie nie przypominać sobie równie znaczących przykładów dużej emocjonalności. Nie pamięta, na przykład swojej rozpaczki po zgubieniu ulubionej zapalniczki oraz łez przy oglądaniu kilka dni wcześniej melodramacie. W rezultacie formułuje pożądany wniosek – że jest osobą mało emocjonalną. Taki proces jest możliwy, gdyż obraz siebie obejmuje bogate, złożone i często wewnętrznie sprzeczne fakty i zdarzenia autobiograficzne. Tych danych jest tak wiele, że tylko jakaś ich część jest dostępna w danym momencie i ta część determinuje aktualny obraz siebie (Markus i Kunda, 1986; Markus i Nurius, 1986).

Badania Sanitioso, Kundy i Fonga (1990) dostarczyły wprost danych empirycznych wskazujących, że w różnych stanach motywacyjnych przeszukiwanie pamięci przebiega inaczej. Uczestnikom przedstawiono badania, z których wynikało, że albo ekstrawersja, albo introwersja jest lepszym predyktorem sukcesu na studiach i w życiu zawodowym. Aby w większym stopniu przekonać uczestników o prawdziwości przedstawionych związków, poproszono ich o wyjaśnienie, dlaczego te związki występują. W drugim, pozornie niezwiązanym badaniu osoby poproszono, by wymienić wspomnienia autobiograficzne dotyczące ich własnych zachowań, myśli i uczuć, które odnoszą się do wymiaru ekstrawersja–introwersja. W obu warunkach pierwsze wspomnienie wymienione przez uczestników wskazywało na charakterystykę, która miała być związana z sukcesem, a ponadto osoby przekonane o korzyściach introwersji wymieniały więcej wspomnień wskazujących na introwersję (2,72) niż osoby przekonane o korzyściach ekstrawersji (2,0). W kolejnym eksperymencie osobom, które wyjaśniły, dlaczego ekstrawersja lub introwersja prowadzi do sukcesu, zaprezentowano w rzekomo oddzielnym badaniu ogólne opisy typowych zachowań ekstrawertywnych (np. „zainicjowanie kontaktu z nieznanym”) i introwertywnych (np. „unikanie sytuacji społecznych”) i poproszono o przypomnienie sobie szczegółowych okoliczności, w jakich tak się zachowały. W eksperymencie zastosowano tradycyjną miarę dostępności wspomnień, to znaczy czas od podania wskazówki do wygenerowania wspomnienia. Osoby przekonane o korzyściach ekstrawersji szybciej generowały wspomnienia zachowań ekstrawertywnych i wolniej zachowań in-



trowertywnych niż osoby przekonane o korzyściach introwersji. Zdaniem autorów efekt ten ujawnił się tylko dla wspomnień zachowań ekstrawertywnych, ponieważ – jak wskazywały poprzednie badania – wspomnienia zachowań ekstrawertywnych, są spontanicznie przywoływane szybciej, a zatem w ich przypadku efekt motywacyjny nałożył się na ich ogólnie większą dostępność.

W analizach wpływu motywacji Sanitioso, Kunda i Fong (1990) uwzględnili również znaczenie obrazu siebie poprzedzającego manipulację. Przekonanie o związku sukcesów z ekstrawersją lub introwersją ukształtowano w grupie introwertyków i ekstrawertyków (osoby przydzielono do grup na podstawie wyników w teście osobowości). Następnie osoby te w odniesieniu do 71 cech (w tym również odpowiadających ekstrawersji i introwersji) oceniały, czy cechy te je opisują. Uczestnicy przekonani o korzyściach ekstrawersji oceniali siebie jako bardziej ekstrawertywnych niż uczestnicy przekonani o korzyściach introwersji, co wskazywało, że osoby zaczęły spostrzegać się jako posiadające w większym stopniu charakterystykę będącą predyktorem sukcesu. Jednocześnie jednak ta zmiana w obrazie siebie, związana – jak można przypuszczać – ze sposobem przeszukiwania pamięci, miała ograniczony zakres. Ograniczały ją przekonania na swój temat, jakie osoba posiadała przed rozpoczęciem manipulacji – zarówno ekstrawertycy przekonani o korzyściach ekstrawersji, jak i ekstrawertycy przekonani o jej wadach uważali się za bardziej ekstrawertywnych niż osoby introwertywne.

W badaniach Rossa, McFarlanda i Fletchera (1981) stan motywacyjny uczestników również wpłynął na szacunki dotyczące ich przeszłych zachowań. W eksperymentach tych jednak nie stosowano miar dostępności treści pamięciowych, a zatem można tylko domniemywać, że u podłoża zróżnicowanych szacunków leżało tendencyjne przeszukiwanie ukierunkowane na pożądane treści pamięciowe. Osoby, które przekonano, że częste mycie zębów jest niepożądane, oceniały, że w ciągu poprzedzających dwóch tygodni rzadziej myły zęby niż osoby przekonane o tym, że częste powtarzanie tej czynności służy zdrowiu. Efekt ten nie wystąpił, gdy przedmiotem manipulacji i oceny była częstość kąpieli. Sposób, w jaki autorzy zinterpretowali ten fakt, jest interesującą ilustracją ograniczeń, jakie sama pamięć nakłada na poznawcze mechanizmy pozytywnych złudzeń. Zdaniem Rossa i jego współpracowników (1981) branie kąpieli jest takim typem działania, które prawdopodobnie prowadzi do bardziej wyrazistych i trwałych wspomnień niż mycie zębów (trwa dłużej, jest bardziej złożone i wykonywane jest rzadziej). W rezultacie osobom trudniej było nie dotrzeć do jego przykładów ze względnie krótkiego okresu czasu. Te charakterystyki działania nie powinny jednak utrudniać tendencyjnego przeszukiwania pamięci, jeśli osoba musi znacznie bardziej cofnąć się w przeszłość. Istotnie, gdy uczestnicy mieli szacować częstość zachowań w ciągu ostatniego miesiąca, oka-

zywało się, że osoby przekonane o szkodliwości częstych kąpieli kąpały się rzadziej.

## ■ 8.5. Zniekształcenia

Sposobem na utrzymywanie pozytywnego obrazu siebie może być również stwarzanie takich układów odniesienia dla oceny własnej osoby, by wypadła ona dobrze. Takim układem odniesienia mogą być własne cechy i umiejętności w bardziej lub mniej odległej przeszłości. Badania wskazują, że u ludzi występuje tendencja do przypominania sobie własnych, istotnych atrybutów z przeszłości jako gorszych od aktualnych (Wilson i Ross, 2001; Woodruff i Birren, 1972). Tendencja ta występuje zarówno u studentów, jak i osób starszych oraz przy różnych sposobach pomiaru obrazu siebie, na przykład poprzez szacunki własnych cech lub swobodny opis tego, jaki byłem i jaki jestem. Jest ona obecna zarówno wtedy, gdy osoby na wybranych wymiarach nie zmieniają się istotnie (Woodruff i Birren, 1972), jak i wtedy, gdy ich charakterystyki stają się z czasem mniej korzystne (Wilson i Ross, 2001). Zniekształcanie osobistej historii w negatywnym kierunku sprawia, że osoba jest w danym momencie unsatysfakcjonowana swoimi zdolnościami i osiągnięciami, a dodatkowo ma poczucie pozytywnej zmiany.

Woodruff i Birren (1972) dotarli do 54 osób, które wypełniły testy osobowości oraz przystosowania społecznego 25 lat wcześniej. Osoby wypełniły te same testy ponownie, a ich wyniki były w wysokim stopniu zgodne z wynikami pierwszego badania. Dodatkowo badacze poprosili uczestników, by wypełnili testy w taki sposób, jak ich zdaniem zrobili to 25 lat wcześniej. Osoby przypominały sobie, że były znacznie gorzej przystosowane w przeszłości w porównaniu ze stanem aktualnym oraz znacznie gorzej niż wskazały w pierwszym badaniu. Badania Wilson i Rossa (2001) sugerują, że pojawienie się złudzenia pozytywnej zmiany nie wymaga aż tak długiego okresu czasu. W badaniu (Wilson i Ross, 2001, badanie trzecie) studenci ocenili swoje atrybuty (na przykład umiejętności społeczne, pewność siebie, satysfakcję z życia) na 11-stopniowych skalach szacunkowych we wrześniu, tuż przed rozpoczęciem semestru. Ponownych szacunków tych samych charakterystyk dokonali dwa miesiące później. Szacunki nie zmieniły się znacząco, choć zaznaczyła się tendencja do nieco mniej korzystnych szacunków w późniejszym okresie (średnia 6,35 we wrześniu; 6,05 w listopadzie). W listopadzie studentów poproszono również o przypomnienie sobie, jacy byli dwa miesiące wcześniej. Uczestnicy uważali, że we wrześniu ich charakterystyki były mniej korzystne niż aktualne (średnia 5,74) i mniej korzystne niż rzeczywiście były (zgodnie z ich własnymi szacunkami z września).

Wilson i Ross (2001) analizowali również mechanizmy alternatywne wobec tendencji do podtrzymywania pozytywnego obrazu siebie, które mo-

głyby leżeć u podłoża złudzeń pozytywnych zmian. Badacze zwrócili uwagę, że przypominanie sobie siebie z przeszłości jako gorszego, niż się było w rzeczywistości, może wynikać z posiadanej przez osobę w momencie odpamiętania ukrytej teorii rozwoju, to znaczy przekonania, że uwzględniane w badaniu atrybuty w ogóle z czasem zmieniają się na lepsze (lub zmieniają się na lepsze w danym okresie). Gdyby jednak ten mechanizm wyjaśniał złudzenia pozytywnych zmian, to powinny one w jednakowym stopniu dotyczyć własnej osoby, jak i innych znanych ludzi. Wilson i Ross (2001, badanie czwarte) poprosili każdego z uczestników badania, by ocenił samego siebie oraz innego znanego sobie studenta lub studentkę (nie będących jednak najlepszym przyjacielem ani partnerem) z początku semestru oraz aktualnie – podobnie jak w badaniu opisanym powyżej. Szacunki wskazywały na korzystne zmiany u uczestników badania oraz brak zmian u innych ocenianych osób. Podobnie poproszono studentów (badanie piąte), by ocenili zdolność do unikania i rozwiązywania konfliktów w dzieciństwie oraz aktualnie u siebie oraz własnego brata lub siostry (między rodzeństwem mogło być najwyżej pięć lat różnicy wieku). Zarówno w przypadku ocen własnych uczestników, jak i ocen ich rodzeństwa szacunki wskazywały na zmianę w korzystnym kierunku, ale w przypadku ocen własnej osoby zmiana ta była istotnie większa.

Kolejne badanie Wilson i Rossa (2001, badanie szóste) sugerowało, że złudzenia pozytywnych zmian pojawiają się tylko wtedy, gdy osoba posiada dla nich uzasadnienie, to znaczy gdy spostrzega, że przedział czasu był tak długi, że mogła nastąpić poprawa. Badacze nie manipulowali rzeczywistym czasem, ale tym, jak był on spostrzegany przez uczestników badania. Studenci mieli opisać siebie aktualnie i w przeszłości, ale ta ostatnia była opisana na dwa sposoby: 1) „pomyśl o jakimś punkcie w czasie w nieodległej przeszłości, na początku semestru” albo 2) „cofnij się myślami aż do początku semestru”. Przy pierwszej instrukcji oceny były podobne. Przy drugiej instrukcji osoby oceniały, że w przeszłości posiadały mniej korzystne atrybuty niż aktualne.

Złudzenia pozytywnych zmian są bardzo wyraźne, jeśli w życiu osoby zachodzi coś, co bezpośrednio uzasadnia poprawę jej stanu i umiejętności. W badaniach Conway’a i Rossa (1981) studenci ocenili swoje umiejętności w zakresie studiowania, między innymi, jak wiele ich czasu uczenia właściwie wykorzystują, jak często w czasie nauki odrywają się od pracy, a także jak wiele czasu zajmuje im podczas uczenia skoncentrowanie się na pracy. Następnie studentów losowo przydzielono do programu rozwijającego umiejętności uczenia (wzorowanego na standardowych programach skierowanych do studentów) oraz do grupy oczekujących. Po trzech tygodniach, gdy pierwsza grupa zakończyła program, wszystkie osoby poproszono, by najtrafniej jak to jest możliwe oceniły swoje umiejętności w punkcie wyjścia. Tylko w grupie, która wzięła udział w programie, wystąpiła wyraźna tendencja do niedoszacowania swoich umiejętności sprzed

trzech tygodni. Osoby z tej grupy wskazywały również na większą poprawę swoich umiejętności oraz oczekiwały lepszych ocen z egzaminów niż grupa oczekujących. W istocie oceny z egzaminów nie różniły się w obu grupach. Dodatkowo, sześć miesięcy po programie jego uczestnicy zawyżali swoje oceny z semestru, w którym program się odbył.

Nietrafne przypominanie swojego stanu sprzed ukierunkowanej na jego poprawę interwencji może wystąpić również w kontekście psychoterapii (Safer i Keuler, 2002). W badaniach Safera i Keulera (2002) uczestniczyły osoby korzystające z psychoterapii w poradni uniwersyteckiej. Osoby te przed rozpoczęciem psychoterapii oraz po jej zakończeniu oceniały natężenie występowania u siebie rozmaitych symptomów (od „w ogóle” do „bardzo duże”). Uczestnicy oceniali symptomy fizyczne (na przykład, bóle głowy i klatki piersiowej) oraz psychologiczne (na przykład, depresję czy słyszenie głosów). Dodatkowo po zakończeniu psychoterapii osoby przypominały sobie natężenie tych samych symptomów przed rozpoczęciem spotkań. Większość osób oceniło swój stan sprzed psychoterapii jako gorszy, niż to miało miejsce w istocie, przy czym zniekształcanie przeszłości wyrażało się zarówno w dodawaniu symptomów, jak i zwiększaniu ich natężenia.

Dwa ostatnie badania stanowią ważny wkład do dyskusji na przyczynami różnic między obiektywnymi wskaźnikami skuteczności różnych interwencji, a subiektywnym poczuciem poprawy u osób, które im podlegają. Nieujawnianie się subiektywnie odczuwanej poprawy we wskaźnikach obiektywnych może wynikać nie tylko z tego, że miary obiektywne nie są wystarczająco czułe, lub że miary obiektywne i subiektywne uwzględniają nieporównywalne i nieprzekładalne na siebie obszary funkcjonowania osoby. Różnice mogą być spowodowane również tym, że osoba – motywowana chęcią posiadania pozytywnego obrazu własnej osoby i/lub uzasadnienia sensowności podjętych wysiłków – zniekształca punkt wyjścia, to znaczy przypomina sobie, że funkcjonowała gorzej, niż rzeczywiście funkcjonowała.

## ■ 8.6. Funkcjonalność zawyżonej samooceny

W kwestii funkcjonalności pozytywnych złudzeń wyraźnie zaznaczają się wśród badaczy dwa stanowiska. W pierwszym z nich podkreśla się ich powszechność oraz funkcje adaptacyjne. Zdaniem Taylor i Browna (1988, s. 193) „znacząca liczba danych sugeruje, że nadmiernie pozytywne oceny własnej osoby ...są charakterystyczne dla normalnego sposobu myślenia człowieka”. Paulhus i Reid (1991, s. 307) podkreślają, że „zdrowa osoba jest skłonna do samooszukiwania się ukierunkowanego na pozytywne treści”, a Greenwald i Pratkanis (1984, s. 139) uważają, że, ukierunkowanie na pozytywne informacje dominuje w obrazie siebie przeciętnej osoby dorosłej (przynajmniej) w północnoamerykańskiej kulturze. Dodatkowo zdaniem Taylor i Browna (1988) pozytywne złudzenia służą różnym przejawom

zdrowia psychicznego, takim jak zdolność do troszczenia się o innych, zdolność do bycia szczęśliwym lub zadowolonym oraz zdolność do produktywnej i twórczej pracy (w tym ostatnim przypadku wzmagając motywację do wysiłku i przewycięzania trudności). Z badań wspierających powyższe stanowisko wynika, że wysoka samoocena jest uniwersalnym mechanizmem obronnym przeciwko lękom egzystencjalnym (Greenberg, Solomon i Pyszczyński, 1997), buforem dla wielu problemów natury emocjonalnej i zachowaniowej (Kurman i Sriram, 1997; Leary, Schreindorfer i Haupt, 1995) oraz korelatem optymizmu, odporności i skutecznego radzenia sobie z przeciwnościami (Bonanno i in., 2002; Stein i in., 1997; Taylor i Armor, 1996). Z przeglądu badań dokonanego przez Taylor i Browna (1988) wynika również, że realistyczny (a zatem względnie negatywny) obraz siebie jest związany z nieprzystosowaniem, depresją i innymi problemami.

Odpowiadając na pytanie, jak ludzie radzą sobie z negatywną stroną nierealistycznych przekonań, które mogą prowadzić do bezużytecznych wysiłków, nadmiaru zaangażowania, ryzykownego działania i nietrafnych decyzji, reprezentanci pierwszego stanowiska wskazują na naturalne ograniczenia dla pozytywnych złudzeń i zabezpieczenia przed ich negatywnymi skutkami. Sedikides i Greg (2003) wskazują, że tendencyjność pojawia się przede wszystkim w odniesieniu do danych niejasnych i niejednoznacznych oraz słabnie w interakcjach z bliskimi osobami. Baumeister (1998) sugeruje, że złudzenia są nieznaczące, a tendencja do ich pojawiania się zanika, gdy osoba ma podejmować ważne decyzje. Wreszcie z przedstawionego w poprzednim podrozdziale przeglądu dotyczącego pamięciowych mechanizmów pozytywnych złudzeń wynika, że: 1) osoby nie pomijają negatywnych informacji zwrotnych, jeśli otrzymują je publicznie (Baumeister i Cairns, 1992), 2) nie tworzą złudzeń pozytywnej zmiany, jeśli brakuje im przesłanek, że zmiana mogła mieć miejsce (Wilson i Ross, 2001), 3) nie pomijają w przeszukiwaniu pamięci wspomnień negatywnych, jeśli są one wyraziste i nieodległe (Ross, McFarland i Fletcher, 1981), oraz 4) tendencyjność przeszukiwania pamięci jest ograniczana przez charakter dominujących u danej osoby doświadczeń (Sanitioso, Kunda i Fong, 1990). Parafrazując Murray i Holmesa (1993), można powiedzieć, że osoby wierzą w to, w co chcą wierzyć, tylko w takim stopniu, w jakim rozsądek na to pozwala.

Zwolennicy drugiego stanowiska kładą nacisk na różnice indywidualne w zakresie tendencji do zniekształcania obrazu siebie w kierunku pozytywnym i wskazują, że może mieć ona różne natężenie bądź w ogóle nie występować. Na przykład John i Robins (1994) stwierdzili, że tylko 60% uczestników ich badania oceniało swoje zachowanie w czasie dyskusji w grupie bardziej pozytywnie niż niezależni obserwatorzy. W tym ujęciu stawia się pytanie, czy niektóre osoby są szczególnie podatne na pozytywne złudzenia. Zdaniem wielu (John i Robins, 1994; Gosling i in., 1998) najbliższym teoretycznie konstruktem dla pozytywnych złudzeń jest narcyzm.

Zgodnie z DSM IV (1994) kryterium osobowości narcystycznej jest silne poczucie ważności własnej osoby, tendencja do przeceniania własnych talentów oraz oczekiwanie, że będzie się uważanym za osobę niezwykłą nawet bez odpowiednich osiągnięć. W sytuacji zagrożenia poczucia własnej wartości osoby narcystyczne reagują spostrzeganiem siebie w bardziej pozytywnym świetle, niż jest to uzasadnione, oraz deprecjonowaniem innych. Badacze zakładają, że osoby takie mogą być szczególnie podatne na pozytywne złudzenia dotyczące własnej osoby, gdyż ich zawyżone poczucie własnej ważności może być łatwo zagrożone (Gosling i in., 1998). Istotnie, gdy miarą pozytywnych złudzeń była lepsza ocena własnych zachowań w porównaniu z ocenami obserwatorów, u osób narcystycznych tendencja ta była silniejsza niż u pozostałych (John i Robins, 1994; Gosling i in., 1998).

Ujmując tendencję do „poprawiania” obrazu własnej osoby jako cechę, zwolennicy drugiego stanowiska formułują pytanie, czy osoby z wysokim jej natężeniem cieszą się lepszym zdrowiem psychicznym niż osoby z niskim jej natężeniem – i odpowiadają na nie przecząco. W badaniach wspierających drugie stanowisko kryterium jakości zdrowia psychicznego jest to, jak osoba i jej zachowanie są oceniane przez niezależnych obserwatorów. W badaniach Colvina, Blocka i Fundera (1995) stwierdzono, że osoby przejawiające tendencję do zawyżania swojej wartości były przez obserwatorów oceniane negatywnie na wielu wymiarach osobowości i zachowania. W szczególności spostrzegano je jako oszukujące, wrogie i zachowujące się w sposób obronny. Takie negatywne wrażenia pojawiały się zarówno wtedy, gdy obserwatorami były wyszkolone osoby prowadzące wywiad, jak i niewyszkolone osoby oglądające sfilmowaną dyskusję. Podobnie Robins i John (1997), którzy ponownie przeanalizowali wyniki swoich badań z 1994 roku, stwierdzili, że osoby, które nadmiernie pozytywnie oceniały swoje zachowanie, były przez wyszkolonych obserwatorów (psychologów) oceniane jako gorzej przystosowane niż osoby, które oceniały się tak jak członkowie grupy, w której dyskutowano, lub gorzej.

Sprzeczność danych empirycznych odnoszących się do dwóch powyżej opisanych stanowisk można wyjaśnić, odwołując się do różnic między nimi w zakresie: 1) stosowanych kryteriów tendencji do ulepszania obrazu własnej osoby i 2) stosowanych kryteriów adaptacyjności. Badacze podkreślający powszechność i adaptacyjne funkcje pozytywnych złudzeń ujmowali je w kategoriach spostrzegania siebie jako lepszego od innych, natomiast badacze akcentujący różnice indywidualne odwołują się do badań, w których wskaźnikiem pozytywnych złudzeń jest rozbieżność między ocenami własnej osoby a ocenami dokonanymi przez obserwatorów. Ponadto badacze reprezentujący pierwsze stanowisko w większym stopniu brali pod uwagę intrapsychiczne kryteria adaptacyjności, takie jak: poczucie szczęścia, poczucie własnej wartości i odporność. Natomiast dla zwolenników drugiego stanowiska podstawowym kryterium były harmonijne relacje interpersonalne, a dokładniej to, czy osoba jest pozytywnie spostrzegana

przez innych. Paulhus (1998) sugeruje, że tendencja do ulepszania obrazu siebie może być adaptacyjna zgodnie z pierwszym kryterium, ale niekoniecznie zgodnie z drugim. Z jego badań wynika, że związki zawyżonej samooceny i wrażenia, jakie osoba wywiera na innych, mogą zależeć od stopnia znajomości między osobami (Paulhus, 1998). Po pierwszym spotkaniu, w czasie którego uczestnicy badania prowadzili dyskusję, osoby o zawyżonej samoocenie wywierały na dyskutantach lepsze wrażenie niż pozostałe, lecz po siedmiu spotkaniach tendencja była odwrotna. Być może zatem na pytanie o funkcje adaptacyjne zawyżanej samooceny nie można odpowiedzieć na ogólnym poziomie. Odpowiedź na to pytanie zależy od tego, co rozumiemy przez zawyżanie samooceny, co rozumiemy przez adaptacyjność i wreszcie w jakiej perspektywie czasowej nierealistyczne przekonania mają przynieść osobie korzyści.